



Industrie- und Handelskammer
Ostwürttemberg



Gründungskonzept

Tipps und Vorlagen für die Erstellung

IHK Ostwürttemberg – die regionale Selbstverwaltung der Wirtschaft

Die IHK Ostwürttemberg ist die regionale Selbstverwaltung der Wirtschaft im Landkreis Heidenheim und im Ostalbkreis. Wir vertreten die Gesamtinteressen unserer rund 32.000 Mitgliedsunternehmen aus Industrie, Handel und Dienstleistung. Für den Staat nehmen wir hoheitliche Aufgaben wahr. Als kritisch-konstruktiver Partner der Politik und unabhängiger Anwalt des Marktes sind wir das wirtschaftspolitische Sprachrohr in Ostwürttemberg.

Mit unseren sechs Geschäftsfeldern

- Standortpolitik
- Existenzgründung und Unternehmensförderung
- Aus- und Weiterbildung
- Innovation und Umwelt
- International
- Recht und Steuern

sind wir kundenorientierter Dienstleister für die Unternehmen der Region.
In dem, was wir tun, folgen wir unserem Kundencredo:

„Wir machen uns stark für Ihren Erfolg.“

Herausgeber

Industrie- und Handelskammer Ostwürttemberg
Geschäftsfeld
Existenzgründung und Unternehmensförderung
Postfach 14 60, 89504 Heidenheim
Büroanschrift:
Ludwig-Erhard-Straße 1, 89520 Heidenheim
Tel. 07321 324-0
Fax 07321 324-169
zentrale@ostwuerttemberg.ihk.de
www.ostwuerttemberg.ihk.de

Elke App

Tel. 07321 324-186
Fax 07321 324-169
app@ostwuerttemberg.ihk.de

Stand: Januar 2019

© 2019 IHK Ostwürttemberg. Alle Rechte vorbehalten. Nachdruck oder Vervielfältigung auf Papier und elektronischen Datenträgern sowie Einspeisung in Datennetze nur mit Genehmigung des Herausgebers. Alle Angaben wurden mit größter Sorgfältigkeit erarbeitet und zusammengestellt. Für die Richtigkeit und Vollständigkeit des Inhalts sowie für zwischenzeitliche Änderungen übernimmt die IHK Ostwürttemberg keine Gewähr.

INHALT

	Vorwort	Seite 03
I.	Bausteine des Gründungskonzepts	Seite 04
II.	Umsatz-/Kostenplanung	Seite 06
III.	Liquiditätsplan	Seite 07
IV.	Ermittlung der Kosten für die private Lebenshaltung	Seite 08
V.	Investitions- und Kapitalbedarfsplan	Seite 09
VI.	Finanzierungsplan	Seite 10
VII.	Tipps für Anmeldung und Genehmigungen	Seite 11
VIII.	IHK-Broschüren: Weitere Infos für Ihren Erfolg	Seite 12

Gründungskonzept

Vorwort

Grundlage für den erfolgreichen Aufbau eines Unternehmens ist eine umfassende Information, sorgfältige Planung und fachkundige Beratung. Mit der vorliegenden Arbeitshilfe will die IHK Ostwürttemberg angehenden Existenzgründern/innen eine Hilfestellung für die Erstellung eines Gründungskonzeptes geben.

Wir erläutern Ihnen die verschiedenen Bausteine, die ein fundiertes Gründungskonzept enthalten sollte. Dazu gehören die Beschreibung Ihrer Qualifikation, der Geschäftsidee sowie Ihrer Kunden und möglicher Wettbewerber. Darüber hinaus sollten Sie sich Gedanken machen über rechtliche und organisatorische Fragestellungen Ihres künftigen Unternehmens.

Abgerundet wird das Konzept durch den Zahlenteil. Hier gilt es Umsätze und Kosten sowie Zahlungseingänge und –ausgänge zu planen. Ihr Ziel muss es außerdem sein, dass Sie von den Gewinnen Ihres Unternehmens leben können. Neben Lebensunterhalt und Miete müssen Sie vom Gewinn die Krankenversicherung, Beiträge zur Altersvorsorge oder freiwillige Versicherungen zur Absicherung Ihrer persönlichen Lebensrisiken bestreiten können.

In vielen Fällen gibt es vor dem erfolgreichen Start Anlaufkosten oder müssen Geräte, Maschinen oder erstes Rohmaterial bzw. Waren eingekauft werden. Diesen Investitions- oder Kapitalbedarf gilt es ebenfalls zu planen. Hat man den Kapitalbedarf ermittelt, folgt daraus die Frage, wie sich dieser finanzieren lässt. Hierbei hilft Ihnen der Finanzierungsplan weiter.

Das schriftliche Gründungskonzept ist die Basis für Ihren unternehmerischen Erfolg. Das Gründungskonzept bildet zum einen die Grundlage für ein Gespräch mit der Bank, Ihrem künftigen Steuerberater oder ist die Basis für eine persönliche Gründerberatung bei der IHK Ostwürttemberg. Das Gründungskonzept ist aber auch für die weitere Entwicklung des Unternehmens ein Planungsinstrument mit dem Sie den Erfolg oder Misserfolg Ihres Unternehmens erkennen können. Diese Arbeitshilfe führt Sie von Baustein zu Baustein hin zu einem aussagekräftigen Gründungskonzept.

Mit der Gründungswerkstatt Ostwürttemberg bieten wir Ihnen eine interessante Ergänzung. Unter www.gruendungswerkstatt-ostwuerttemberg.de können Sie kostenlos die Businessplan-Software nutzen. Weiterhin finden Sie dort viele Infos und Branchendaten und können bei Fragen einen Online-Tutor zu Hilfe rufen.

Ihr Team Existenzgründung und Unternehmensförderung.

I. Bausteine des Gründungskonzepts

Nachfolgend stellen wir Ihnen die verschiedenen Bausteine Ihres Gründungskonzeptes vor. Zu jedem Baustein haben wir einige Fragen formuliert, die Sie sich selbst beantworten sollten und in schriftlicher Form in den einzelnen Kapiteln aufbereiten sollten.

- **Baustein 1: Persönliche Situation**

Bevor Sie den Schritt in die Selbstständigkeit wagen, sollten Sie sich über Ihre Ziele im Klaren sein. Wollen Sie Unternehmer/in sein? Wenn ja, bringen Sie die wesentlichen Voraussetzungen und Qualifikationen dazu mit? Ein erster Schritt auf dem Weg in die Selbstständigkeit ist die Selbstprüfung. Daher sollten Sie sich u.a. folgende Fragen beantworten:

- ⇒ Warum möchten Sie sich selbständig machen (Ihre Motive)?
- ⇒ Über welche fachlichen und relevanten Zusatzqualifikationen verfügen Sie?
- ⇒ Unterstützt Sie Ihre Familie bei Ihrem Vorhaben?

- **Baustein 2: Geschäftsidee**

In diesem Kapitel sollten Sie Ihre Geschäftsidee beschreiben. Denken Sie immer daran, dass Gründungsberater oder auch Mitarbeiter einer Bank selten Fachspezialisten sind. Sie sollten daher den Text so formulieren, dass er von Dritten nachvollzogen werden kann.

- ⇒ In welcher Branche bzw. in welchem Branchensegment gründen Sie?
- ⇒ Was ist das Besondere, das Alleinstellungsmerkmal an Ihrer Idee (Produkt, Standort, Vermarktung etc.)?
- ⇒ Welchen Nutzen haben die Kunden von Ihrem Produkt/Ihrer Dienstleistung?
- ⇒ Wo liegen bei Ihrem Vorhaben die besonderen Chancen und wo die Risiken?

- **Baustein 3: Kundenanalyse**

Die beste Geschäftsidee nützt nichts, wenn Sie dem Kunden keinen Nutzen bringt und Sie vom Markt nicht nachgefragt wird. Daher sollten Sie sich besonders intensiv mit Ihrer Kundenzielgruppe und deren Wünschen und Ansprüchen auseinandersetzen. Folgende Fragen helfen Ihnen dabei:

- ⇒ Wer sind Ihre potentiellen Kunden und wo treffen Sie diese an?
- ⇒ Wie groß ist das für Sie relevante Marktvolumen?
- ⇒ Spielt der Standort für die Kundengewinnung eine Rolle?
- ⇒ Wie sprechen Sie Ihre Kunden an?

- **Baustein 4: Wettbewerbsanalyse**

In vielen Fällen wird Ihre Idee keine revolutionär Neue sein. Das heißt Sie haben auf dem Markt Wettbewerber, die Sie sorgfältig beobachten sollten. Wettbewerb muss Sie nicht abschrecken, dennoch sollten Sie ihn kritisch analysieren.

- ⇒ Wie stark ist der Wettbewerb in dieser Branche und/oder an diesem Standort?
- ⇒ Wie bewerten Sie das Preis-Leistungs-Verhältnis Ihrer Leistung im Vergleich zur Konkurrenz?
- ⇒ Sind unter Umständen Kooperationen mit den Wettbewerbern sinnvoll und möglich?
- ⇒ Wie wird der Wettbewerb auf Ihre Idee reagieren?

- **Baustein 5: Rahmenbedingungen**

Neben der Geschäftsidee, der Beschreibung und Auseinandersetzung mit Kunden und Wettbewerbern gibt es natürlich einige wichtige weitere Rahmenbedingungen für eine erfolgreiche Existenzgründung. So sollten Sie sich beispielsweise Gedanken über die Rechtsform machen, klären welche Kompetenzen Sie extern einholen wollen oder welche sonstigen organisatorischen Dinge geregelt werden müssen.

- ⇒ Welche Rechtsform halten Sie für Ihr Unternehmen am geeignetsten?
- ⇒ Welche organisatorischen Leistungen (Buchhaltung, EDV, usw.) erbringen Sie in Eigenregie und welche Dienstleistungen kaufen Sie ein?
- ⇒ Wo beschaffen Sie Ihre Ware und/oder Dienstleistung, und welche alternativen Bezugsquellen kennen Sie?
- ⇒ Gibt es in Ihrer Branche formale Gründungsvoraussetzungen (z.B. Konzession)? Wenn ja, was müssen Sie hierbei beachten?

- **Baustein 6: Zahlen und Fakten**

Neben der Beschreibung der verschiedenen Bausteine wird das Gründungskonzept durch den Zahlenteil und verschiedene Fakten wie Ihren Lebenslauf oder eventuell bereits vorhandene Verträge abgerundet. Auf den folgenden Seiten zeigen wir Ihnen die gängigsten Muster der verschiedenen betriebswirtschaftlichen Planungen auf. Diese sollten Sie für Ihren Betrieb individuell aufstellen.

- ⇒ Lebenslauf
- ⇒ Umsatz- und Kostenplanung
- ⇒ Investitionsplan
- ⇒ Finanzierungsplan
- ⇒ Liquiditätsplan
- ⇒ Gesellschaftsvertrag
- ⇒ Miet-/Pacht-/Kaufvertrag
- ⇒ Patente/erworbene Lizenzen
- ⇒ Bei Übernahme eines bestehenden Unternehmens:
Jahresabschlüsse, aktuelle BWA (betriebswirtschaftliche Auswertung)

II. Umsatz- / Kostenplanung

Die wichtigste Planungsgrundlage für Ihr künftiges Unternehmen ist die sogenannte Umsatz- und Kostenplanung. In der folgenden Tabelle finden Sie den üblichen Aufbau einer solchen Planung.

		<i>1. Geschäftsjahr</i>	<i>2. Geschäftsjahr</i>	<i>3. Geschäftsjahr</i>
	Alle Beträge ohne MwSt.	in EURO	in EURO	in EURO
1	Erwarteter Umsatz (Warenverkauf, Provision, Dienstleistung, Produkte)			
2	- Wareneinsatz (Wareneinkauf, Einkauf von Dienstleistungen/Fremdleistungen)			
3	= Rohgewinn I			
4	- Personalkosten <ul style="list-style-type: none"> • Löhne/Gehälter (brutto) • Arbeitgeberanteil Sozialversicherung (davon: Geschäftsführer-/Unternehmerlohn) • Weihnachtsgeld • Urlaubsgeld • vermögenswirksame Leistungen 			
5	= Rohgewinn II			
6	- Betriebsausgaben <ul style="list-style-type: none"> • Miete, Pacht • Mietnebenkosten • Versicherungen (betriebliche) • Beiträge (Berufsgenossenschaft, GEZ, lfd. Franchise, Müllgebühr) • Kraftfahrzeugkosten • Werbung • Reisekosten (z.B. Übernachtung) • Instandhaltung, Reparaturen • Büromaterial • Verpackung/Porto • Telefon, Fax, Internet • Steuerberater, Buchführung • sonstige Kosten • Zinsen für Kredite /Leasingraten • Abschreibungen (AfA) 			
7	= Gewinn vor Steuern			
8	- Steuern (→ Steuerberater)			
9	= Gewinn nach Steuern			

III. Liquiditätsplan

Die Liquiditätsplanung ist für viele Betriebe überlebenswichtig. Denn Sie gibt Ihnen darüber Auskunft, ob Ihr Betrieb liquide also ausreichend Geld zur Verfügung hat. Ist also im Ergebnis Ihr Liquiditätssaldo negativ haben Sie entsprechend Schulden. Das heißt mit anderen Worten Ihr Konto bei der Bank steht im Minus. Dies kann dazu führen, dass Sie unnötig hohe Zinsen bei Ihrer Bank bezahlen müssen. Nur durch eine genaue Liquiditätsplanung können Sie dies verhindern.

Hohe Ausgaben oder mit anderen Worten ein Liquiditätsabgang können schnell entstehen. So müssen beispielsweise Handelsbetriebe mit saisonalen Geschäften Waren im Voraus bestellen und auch im Regelfall gleich bezahlen. Der Umsatz aus dem Verkauf der Ware kommt allerdings erst zu einem späteren Zeitpunkt. Ein solches Problem kann auch auftreten wenn Ihre Kunden lange Zahlungsziele haben. Das heißt Sie haben bereits einen Auftrag abgewickelt, aber das Geld für die erbrachte Leistung ist noch nicht auf Ihrem Konto eingegangen. Heute sind durchaus Zahlungsziele von acht Wochen und länger, in denen Sie auf Ihr Geld warten müssen, üblich. Darüber hinaus werden z.B. auch Kredite quartalsweise getilgt. Das heißt Sie haben in bestimmten Monaten einen höheren Geldabfluss. Dies sind nur einige Beispiele, die Ihnen aufzeigen sollen, wie leicht Sie einen negativen Liquiditätssaldo bekommen können. Folgende Übersicht erleichtert Ihnen die Planung der Liquidität.

Alle Beträge in EURO	Geschäftsjahr _____			
	Quartal I	Quartal II	Quartal III	Quartal IV
Einzahlungen				
+ Umsatz (inkl. MwSt.)				
+ Sonst. Einzahlungen (Zinseinnahmen, Vorsteuererstattung etc.)				
= Summe Liquiditätszugang				
Auszahlungen				
+ Investitionen				
+ Personal/Löhne				
+ Material/Waren				
+ Betriebsausgaben				
+ Kredittilgung				
+ Zinsen				
+ MwSt.				
+ Steuern				
+ Privatentnahme				
+ Sonst. Auszahlungen				
= Summe Liquiditätsabgang				
Liquiditätssaldo (Liquiditätszugang minus Liquiditätsabgang)				

IV. Ermittlung der Kosten für die private Lebenshaltung

Das Ziel eines jeden Unternehmers muss es sein, von den Gewinnen des Betriebs zu leben. Um einschätzen zu können wie viel Gewinn nach Steuern Sie machen müssen, sollten Sie sich darüber klar werden welche Kosten die private Lebenshaltung verursacht. So wissen Sie beispielsweise wie viel private Miete Sie bezahlen, was Sie für den Lebensunterhalt sowie eventuelle Reparaturen an Ausgaben im Monat bzw. Jahr haben.

Was sich für den Unternehmer ändert ist die Altersvorsorge sowie Krankenversicherung. So haben Sie beispielsweise die Möglichkeit sich privat kranken zu versichern oder als freiwilliges Mitglied bei der gesetzlichen Kasse zu bleiben. In jedem Fall ändern sich jedoch die Beiträge im Vergleich zu Ihrem bisherigen Beschäftigungsverhältnis. Als Unternehmer sind Sie auch nicht mehr pflichtversichert in der staatlichen Rentenversicherung. Sie können sich allerdings –dort wo sinnvoll- freiwillig weiter versichern oder sich eine eigene Altersvorsorge aufbauen. Darüber hinaus hat der Gesetzgeber die Möglichkeit einer freiwilligen Arbeitslosenversicherung auch für Selbständige eingeführt. Damit sichern Sie sich beispielsweise mögliche Ansprüche aus der Arbeitslosenversicherung, falls Ihr Unternehmen nicht erfolgreich am Markt bestehen kann.

Sie sollten sich also bei der Agentur für Arbeit, Ihrer Krankenversicherung oder auch der Bundesversicherungsanstalt beraten lassen bzw. informieren und mit Hilfe der folgenden Tabelle die Kosten Ihrer privaten Lebenshaltung ermitteln.

Beträge in EURO	<i>Ihre Zahlen (Jahreswerte)</i>
Krankenversicherung	
Freiwillige Arbeitslosenversicherung	
Freiwillige Rentenversicherung	
Beiträge Altersvorsorge (z.B. Lebensversicherung, Rentenfonds etc.)	
Wohnen (Miete incl. Nebenkosten, Darlehensraten bei Eigentum)	
Nahrungsmittel und Getränke	
Bekleidung, Schuhe und Heimtextilien	
Verkehr (z.B. Auto, Werkstatt, Tanken etc.)	
Freizeit und Hobby (z.B. Bücher, Eintrittsgelder, Restaurantbesuch, Garten, Reisen etc.)	
Körperpflege und persönliche Gebrauchsgegenstände	
= benötigte private Einnahmen (also Ihr notwendiger Gewinn)	

V. Investitions- / Kapitalbedarfsplan

Am Anfang der Selbständigkeit müssen häufig Investitionen getätigt werden. Darüber hinaus haben Sie bis zur ersten Rechnungsstellung möglicherweise Anlaufkosten. Oder es entstehen einmalige Kosten für die Gründung so z.B. Beratungen, oder die Gewerbeanmeldung. Mit Hilfe der folgenden Tabelle können Sie Ihren Kapitalbedarf ermitteln.

	<i>in EURO</i>
1. Investitionen	
Grundstück / Gebäude: Erwerb / Kauf	
Bau- bzw. Umbaumaßnahmen	
Betriebsausstattung (Büroeinrichtung, Maschinen etc.)	
Fahrzeuge	
Kaufpreis/Übernahmepreis	
Gesamt	
2. Betriebsmittel	
Erstes Warenlager / Materiallager	
Anlaufkosten (z.B. Werbung...)	
Sonstiges (evtl. Reserven für Lebenshaltung)	
Gesamt	
3. Gründungskosten (einmalig)	
Beratungen	
Wenn Handelsregisterbetrieb: Eintragung ins Handelsregister / Notar / Veröffentlichung Anmeldungen / Genehmigungen	
Wenn Einzelfirma: Gewerbeanmeldung	
Aus- und Fortbildungskosten	
Kautionen (z.B. Miete)	
Patent-, Lizenzgebühr	
Einmalige Franchisegebühr	
Gesamt	
Gesamter Kapitalbedarf	

VI. Finanzierungsplan

Auf der vorangegangenen Seite haben Sie Ihren Kapitalbedarf für Ihr Unternehmen ermittelt. Daraus ergibt sich die Frage, wie dieser finanziert werden kann. Zum einen wird häufig von Ihnen erwartet, dass Sie entsprechende Eigenmittel einbringen. In der Regel verlangen die Banken zwischen 15 und 20 Prozent des Kapitalbedarfs als Eigenmittel. Dies sind beispielsweise Ihr Barvermögen oder auch Darlehen aus der Verwandtschaft.

Im Regelfall wird aber Ihr Eigenkapital nicht ausreichen, um das Unternehmen erfolgreich zu starten und sicher zu finanzieren. Aus der Differenz des Kapitalbedarfs und des Eigenkapitals ergibt sich daher der sogenannte Bedarf an Fremdmitteln. Diese Fremdmittel werden durch öffentliche Förderbanken und Ihre Hausbank finanziert, sofern Ihr Gründungskonzept überzeugend ist. Mit Hilfe der folgenden Tabelle können Sie Ihre Finanzierung planen.

Eigenmittel	Beträge in EURO
Barvermögen	
Sacheinlagen / Eigenleistungen (aktivierungsfähige)	
Verwandtendarlehen / Privatdarlehen von Bekannten	
Beteiligungskapital	
Summe	

Fremdmittel	Beträge in EURO
Öffentliche Förderprogramme / -kredite	
Bankdarlehen (Investitionen / Betriebsmittel)	
Summe	

Kapitalbedarf – Eigenmittel = Fremdmittel-Bedarf

VII. Tipps für Anmeldung und Genehmigungen

Wer einen eigenen Betrieb gründet, muss eine Reihe von Anmeldeformalitäten und gesetzlichen Vorschriften beachten. Einige Tipps und Hinweise haben wir hier für Sie zusammengestellt.

Gewerbeamt

Jeder Gewerbebetrieb (also jedes Unternehmen, das „auf Dauer auf Gewinnerzielung angelegt ist“) muss beim zuständigen Gewerbeamt (Bürgermeisteramt, Gemeinde) angemeldet werden. Notwendig ist hierzu ein Personalausweis bzw. Pass sowie eventuell besondere Genehmigungen und Nachweise (z.B. Handwerksdaten, Konzessionen etc.). Beim Gewerbeamt müssen nicht angemeldet werden: Freie Berufe (z.B. Ärzte, Architekten, Steuerberater, Rechtsanwälte, Künstler, Schriftsteller), Land- und Forstwirtschaft. Freiberufler melden sich direkt beim Finanzamt an.

Mit der Gewerbebeanmeldung werden in der Regel folgende Stellen automatisch über Sie informiert:

- das Finanzamt
- die Industrie- und Handelskammer
- die Handwerkskammer (bei Handwerkstätigkeiten)
- die Berufsgenossenschaft
- das Statistische Landesamt
- das Handelsregistergericht (bei Rechtsformen, die ins Handelsregister eingetragen werden)
- Agentur für Arbeit

Es ist trotzdem zu empfehlen, mit diesen Institutionen selbst Kontakt aufzunehmen, um die Anmeldeformalitäten zu beschleunigen und auftauchende Fragen direkt klären zu können.

Handelsregister

Wenn es sich bei Ihrem Betrieb um eine Firma im Sinne des Handelsgesetzbuches (HGB) handelt, müssen Sie ihn beim zuständigen Amtsgericht in das Handelsregister eintragen und diese Eintragung von einem Notar beglaubigen lassen. Lassen Sie sich bezüglich des Firmennamens vorab von der IHK oder bei Handwerksbranchen von der Handwerkskammer beraten.

Finanzamt

Das Finanzamt teilt Ihnen eine Steuernummer zu. Auf einem Fragebogen müssen Sie verschiedene Fragen zu künftigen Umsätzen und Gewinnen beantworten. Gehen Sie bei der Berechnung dieser Schätzwerte eher vorsichtig vor, da hiervon zunächst die Höhe Ihrer Einkommens- und Gewerbesteuer abhängig ist.

Denken Sie vor allen Dingen daran, dass in der Anlaufphase die Kosten im Verhältnis zu den erzielten Umsatzerlösen überdurchschnittlich hoch sein können. Kalkulieren Sie bei Ihren Personalkosten auch die Lohnsteuer, die Sie regelmäßig an das Finanzamt abführen müssen, mit ein.

Agentur für Arbeit

Die Agentur für Arbeit teilt Ihnen eine Betriebsnummer mit, wenn Sie Arbeitnehmer/-innen beschäftigen und Ihren Betrieb dort anmelden. Die Betriebsnummer müssen Sie in die Versicherungsnachweise Ihrer Arbeitnehmer/-innen eintragen. Auch wenn Sie einen schon bestehenden Betrieb übernehmen, müssen Sie eine neue Betriebsnummer beantragen, da sie an den Inhaber eines jeden Betriebes gebunden ist. Gleichzeitig erhalten Sie auch ein „Schlüsselverzeichnis“ über die Art der versicherungspflichtigen Tätigkeiten, die Sie für die Anmeldung zur Berufsgenossenschaft benötigen.

Berufsgenossenschaft

Die Berufsgenossenschaft (BG) ist die gesetzliche Arbeitsunfallversicherung für Mitarbeiter und -je nach Berufsgruppe- auch für Selbständige. Wenn Sie Mitarbeiter beschäftigen, müssen Sie diese bei der zuständigen BG versichern. Je nach Berufsgruppe sind Sie auch selbst verpflichtet, dort eine gesetzliche Unfallversicherung abzuschließen. Wenn nicht,

können Sie sich freiwillig versichern lassen. Erkundigen Sie sich beim Landesverband der Deutschen Gesetzlichen Unfallversicherung DGUV: www.dguv.de/landesverbaende/de/wir/lv8_suedwest/index.jsp

Gesundheitsamt

Je nach Tätigkeit benötigen Sie eine Erlaubnis bzw. Unbedenklichkeitsbescheinigung des Gesundheitsamtes. Dies gilt z.B. für Gründungen in der Gastronomie oder den Verkauf von Lebensmitteln.

Bei Gründungen in der Gastronomie, Alten-/Pflegeheimen, Camping-Plätzen, Tatroo und Piercing-Studios oder der Kinderbetreuung werden das Gesundheitsamt oder die Gewerbeaufsicht (regional unterschieden) auch die hygienischen Standards Ihrer Räumlichkeiten überprüfen. Darüber hinaus müssen Sie Ihre persönliche Zuverlässigkeit (z.B. polizeiliches Führungszeugnis) nachweisen.

Bauamt

Wenn Sie Räume, die bisher anders genutzt waren, künftig als Ihre Betriebsräume nutzen wollen, müssen Sie eine Nutzungsänderung beim zuständigen Bauamt beantragen. Die Planung gewerblicher Um- und Neubauten sollte ebenfalls rechtzeitig mit dem Bauamt abgestimmt werden.

Gewerbeaufsichtsamt

Erkundigen Sie sich rechtzeitig vor der Eröffnung Ihres Betriebes, ob die von Ihnen geplanten Betriebsräume den gesetzlichen Bestimmungen entsprechen. Die Gewerbeaufsichtsämter sind bei den Landratsämtern angesiedelt.

Umweltamt

Prüfen Sie auch die Auflagen des Umweltamts. Die gesetzlichen Bestimmungen, etwa des Bundes-Immissionsschutzgesetzes (BImSchG), z.B. für nachts abfahrenden Verkehr von Gaststätten in Wohngebieten werden häufig unterschätzt, ebenso die Kosten zur Erfüllung von Umweltschutzauflagen.

Sozialversicherung

Benachrichtigen Sie Ihre Krankenkasse über Ihre zukünftige berufliche Selbständigkeit. Überlegen Sie, welche Altersvorsorge für Sie in Frage kommt. U.U. kann es sinnvoll sein, sich bei der gesetzlichen Rentenversicherung freiwillig zu versichern. Falls Sie nicht sicher sind, ob Sie eventuell scheinselfständig sind, können Sie dies im Rahmen eines Statusfeststellungsverfahrens bei der Deutschen Rentenversicherung klären lassen.

Informieren Sie auch die zuständige Krankenkasse/Ersatzkasse/Rentenversicherung über die bei Ihnen beschäftigten Arbeitnehmer. Auch von Ihrer Krankenkasse erhalten Sie dann eine Betriebsnummer.

Versorgungsunternehmen

Je nach Bedarf sollten Sie mit den zuständigen Versorgungsunternehmen (z.B. Stadtwerke, Elektrizitätswerke etc.) Lieferverträge für Wasser, Strom, Gas etc. abschließen. Das gleiche gilt für die Entsorgung (z.B. Abwasser und Müllbeseitigung).

Besondere Genehmigungen

Für verschiedene Gewerbebezüge besteht eine besondere Genehmigungspflicht.

- **Handwerk:** Der Meisterzwang ist auf 41 zulassungspflichtige Handwerke beschränkt. Alle übrigen 53 Handwerke sind zulassungsfrei, ihre selbständige Ausübung setzt keinen Befähigungsnachweis voraus.
Nähere Infos: Handwerkskammer Ulm, Silvia Vogel, Tel. 0731 1425-165
- Für viele **weitere Branchen** müssen Sie ebenfalls bestimmte Zulassungsvoraussetzungen erfüllen. Beispiele sind Gaststätten, Bewachungsgewerbe, Güterkraft- und Personenverkehr, Makler, Fahrschulen oder auch Versicherungsvermittler.
Nähere Infos: IHK Ostwürttemberg, Thorsten Drescher, Tel. 07321 324-121

VIII. IHK-Broschüren: Weitere Infos für Ihren Erfolg

Die IHK Ostwürttemberg hat neben dieser Arbeitshilfe eine Fülle von weiteren vertiefenden Informationen für Sie aufbereitet. Dies sind Informationen zu rechtlichen Aspekten der Unternehmensgründung, Informationen zur Finanzierung bis hin zu speziellen Branchen-Infos.

- Branchen Info: Informationen zur Gründung in der Gastronomie – Seiten-Nr. 3311712
Die Vorschriften für Eröffnung und laufenden Betrieb
- Branchen Info: Franchise – Seiten-Nr. 4162400
Mit starken Partnern ans Ziel
- Branchen Info: Straßenpersonenverkehr – Seiten-Nr. 3311510
- Branchen Info: Kleintransportunternehmen – Seiten-Nr. 3309736
Leitfaden für Unternehmer
- Branchen Info: Selbständige Kraftfahrer – Scheinselbständigkeit – Seiten-Nr. 4082946
- Branchen Info: Güterkraftverkehr – Seiten-Nr. 3311498

- Rechtsfragen bei der Gründung – Seiten-Nr. 3310458
- An-, Ab- und Ummeldungen von gewerblichen Tätigkeiten – Seiten-Nr. 3290618
- GbR-Gründung – Seiten-Nr. 3290820
- GmbH und UG (haftungsbeschränkt) – Seiten-Nr. 3290844
Informationen zur Gründung
- Wahl der Rechtsform und Registrierungspflichten – Seiten-Nr. 3290406
- Scheinselbständigkeit – Seiten-Nr. 3317876
Informationen zur Scheinselbständigkeit und zu arbeitnehmerähnlichen Selbständigen

- IHK-Beitrag: Beitragspflicht und -befreiung – Seiten-Nr. 3313414

- Gründungszuschuss – Seiten-Nr. 3315566
Selbständigkeit aus Arbeitslosigkeit

- Kreditverhandlungen erfolgreich führen – Seiten-Nr. 3315580
Tipps für das Bankgespräch

- Die wichtigsten Steuerarten, Aufzeichnungs- und Buchführungspflichten – Seiten-Nr. 3315552

- Selbständigkeit im Nebenerwerb – Seiten-Nr. 3315562

- Versicherungen für Selbständige – Seiten-Nr. 3315558

- Formalitäten bei Existenzgründung – Seiten-Nr. 3317844

- Herausforderung Selbständigkeit – Seiten-Nr. 3428582

- Herausforderung Unternehmensnachfolge – Seiten-Nr. 3428592

- Herausforderung Unternehmenssicherung – Seiten-Nr. 3412068

Sie können die aufgeführten Broschüren anfordern bei:
Rita Grubauer, Tel. 07321 324-182, E-Mail: grubauer@ostwuerttemberg.ihk.de

Oder Download einer Broschüre unter www.ostwuerttemberg.ihk.de → Existenzgründung und Unternehmensförderung
bzw. Suche **Seiten-Nr.**